

ФИТНЕС-КЛУБ «VITASPORT»

**Баландина В.С., Верчук А.В., Рожкова Л.К.,
Филиппова В.С., студенты 3 курса
Филиала ТюмГУ ИГПИ им. П.П. Ершова**

Научный руководитель:
ассистент С.А. Зимина (Филиал Тюменского
Государственного Университета Ишимский
педагогический институт им. П.П. Ершова)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Название проекта: Фитнес-клуб «VITASPORT».

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: услуги предоставляются для населения категории 16+, применение суперсовременного оборудования, удобное месторасположение.

Предлагаемая форма участия инвестора в проекте: инвестор-банк.

Стоимость бизнес-проекта: 450 000 ден. ед.

Суммарная потребность в инвестициях:
450 000 ден. ед.,

в т. ч. по источникам:

собственных средств: 90 000 ден. ед.;

кредитов банков: 360 000 ден. ед.

Направления использования инвестиций: закупка оборудования и технологий.

Показатели эффективности проекта:

ставка дисконтирования: 17 %;

динамический срок окупаемости проекта:

8 месяцев;

индекс доходности: 1,25;

внутренняя норма доходности: 1,67 %;

чистый дисконтированный доход: 90 000 ден. ед.

Дата составления инвестиционного предложения: 30.09.2014.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: Фитнес-клуб «VITASPORT».

Описание и цель инвестиционного проекта: создание нового фитнес-клуба.

Помещение: прежде чем искать место под будущий фитнес-клуб, необходимо определить в каком более удобном месте, лучше всего будут посещать клиенты, что бы можно было приехать по любому

маршруту и на любом автотранспорте. Для удобства клиентов клуб должен располагаться на первом этаже. Необходимая площадь помещения под клуб рассчитывается в зависимости от количества оборудования, свободный зал для индивидуальных занятий, приемная, 2 раздевалки, комната администратора, тренерская. В среднем для фитнес-клуба достаточно 120–150 кв. м.

Оборудование и инструменты: раздевалки женская и мужская должны быть оборудованы санузлами, душевыми кабинами, отдельными шкафами для каждого клиента. Полы и стены необходимо покрыть плиткой или моющимися обоями, согласно требованиям СЭС, поскольку их придется специально обрабатывать 1 раз в неделю.

Из специального оборудования потребуется:

Наименование	Кол-во	Цена, руб.
Беговая дорожка AEROFIT PROFESSIONAL	2	10281
Олимпийская наклонная скамья	1	1000
Олимпийская горизонтальная скамья	1	1000
Сгибание (разгибание) ног	2	1036
Жим ногами	2	1356
Трицепс	1	896
Сведение (разведение) ног	1	1224
Жим от груди	1	928
Горизонтальный велотренажер AEROFIT	2	2497
Эллиптический тренажер AEROFIT	2	2281
Набор фиксированных обрезиненных гантелей 2,5–25 кг, 10 пар, шаг 2,5 кг	1	2312
Набор полиуретановых штанг ALEX, 10–30 кг, шаг 5 кг, 5 шт	1	1186
Бодипамп, штанга для аэробики, комплект 20 кг	1	218
Бодибар 3 кг	2	42
Бодибар 5 кг	2	54
Утяжелители Пара 2×0,5	2	29
Гимнастический коврик 100×50×0,09 мм.	20	37
Ремень для функционального тренинга, профессиональный	2	84
Гимнастический меч, 56 см	1	25
Гимнастический меч, 65 см	2	34
Тренажер для пресса AB POKET (AB Rocket)	3	1290
Гиперэкстензия BodySolid GRCH-322	1	10 700
Тренажер для пресса, ног и поясницы AB Серкл	2	2500
Промежуточная секция модульного ряда шкафа PakMet ШРМ-М (5шт)	8	2080
Зеркала 1 кв. м толщина 4 мм 5 % скидка	20	770

Стойка администратора	1	7100
Стулья	2	500
Скамьи	6	1350
Итого	92	112 727

Персонал: ключевым фактором успеха фитнес-клуба являются сами фитнес-инструктора. Люди идут на определенного специалиста – это аксиома. Схема работы – посменная, когда 2 или 3 инструктора работают вместе. Зарплата мастерам складывается из процента от стоимости абонемента и индивидуальных занятий, обычно это 10–20%. Кроме инструкторов клубу потребуется администратор и бухгалтер. Зарплата каждого на первое время составит 10 000 руб. На первых порах владелец бизнеса сам сможет выполнять эти функции и сэкономить на зарплате.

Поиск клиентов: самый эффективный способ привлечения клиентов было и остается сарафанное радио. Наличие хорошей вывески, распространение листовок по почтовым ящикам окрестных домов и объявления на остановках транспорта. А вот дорогая реклама в СМИ, как показывает практика, малоэффективна.

Привлекательность проекта: современное оборудование.

2. Продукция

Наименование продукции (услуг): спортивные услуги.

Назначение и основные характеристики: оздоровление.

Характеристика новизны: принципиально новое.

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты			+
– лицензирования продукции			+
– лицензирования вида деятельности			+
– сертификации продукции	+		

3. Маркетинговые исследования

Характеристика внутреннего рынка:

Объем спроса: 3 302 400 ден. ед.

Предполагаемый объем сбыта продукции (оказания услуг): 3 302 400 ден. ед.

Ожидаемая доля рынка: 100 %.

Основные потребители, их характеристика: население 16+.

Характеристика каналов сбыта: непосредственное оказание услуг.

Основные конкуренты, их характеристика: КСК «Океан», оказывает услуги в неприспособленном помещении.

Преимущества перед конкурентами: новое оборудование, месторасположение.

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта:

450 000 ден. ед.;

суммарная потребность в инвестициях:

360 000 ден. ед.;

динамический срок окупаемости проекта:

8 месяцев;

чистый дисконтированный доход: 90 000 ден. ед.;

внутренняя норма доходности: 1,67 %;

индекс доходности: 1,25.

5. Предложения инвестору

Возможное участие инвестора:

инвестиции в виде имущества;

финансовые средства: 360 000 ден. ед.